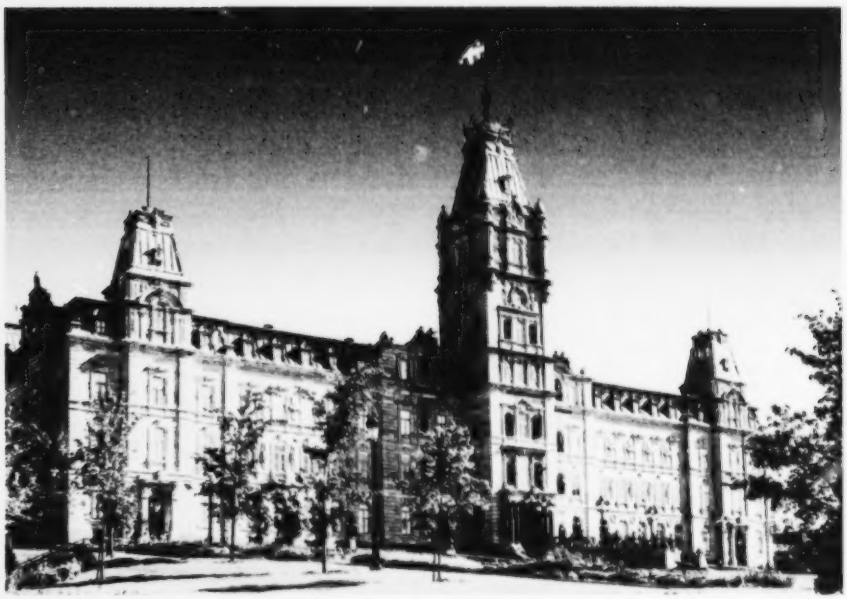
2008-00924/



Rapport spécial du Vérificateur général du Québec à l'Assemblée nationale concernant la vérification particulière sur la vente du placement d'Hydro-Québec dans Meiya Power Company Limited

Cette publication
est rédigée par le

Québec
750, boulevard Charest Est, bureau 300
Québec (Québec) G1K 9J6
Tél. : 418 691-5900 • Téléc. : 418 644-4460

Montréal
770, rue Sherbrooke Ouest, bureau 1910
Montréal (Québec) H3A 1G1
Tél. : 514 873-4184 • Téléc. : 514 873-7665

Internet
Courriel : verificateur.general@vgq.qc.ca
Site Web : http://www.vgq.qc.ca

Le rapport est disponible dans notre site Web.

Protection des droits de propriété intellectuelle du Vérificateur général du Québec
Quiconque peut, sans autorisation ni frais, mais à la condition de mentionner la source, reproduire sous quelque support des extraits tirés de ce document, sauf s'il le fait à des fins de commercialisation. Dans ce cas, une autorisation préalable doit être obtenue auprès du Vérificateur général.

La forme masculine employée dans le texte désigne aussi bien les femmes que les hommes, le cas échéant.

Dépôt légal – 2e trimestre 2007

Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
ISBN 978-2-550-50074-2

VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL
DU QUÉBEC

Québec, juin 2007

Monsieur Michel Bissonnet
Président de l'Assemblée nationale
Hôtel du Parlement, bureau 1.30
Québec (Québec) G1A 1A4

Monsieur le Président,

En application de l'article 45 de la *Loi sur le vérificateur général*, j'ai l'honneur de vous transmettre, en trois exemplaires, le *Rapport spécial du Vérificateur général du Québec à l'Assemblée nationale concernant la vérification particulière sur la vente du placement d'Hydro-Québec dans Meiya Power Company limited.*

Je vous prie d'accepter, Monsieur le Président, l'expression de mes sentiments respectueux.

Le vérificateur général,

Renaud Lachance, CA

p. j.

TABLE DES MATIÈRES

	Paragr.
SYNTHÈSE DU RAPPORT	1.
VUE D'ENSEMBLE	6.
MANDAT, OBJECTIF ET PORTÉE DE NOTRE VÉRIFICATION	28.
RÉSULTATS DE NOTRE VÉRIFICATION	33.
Processus de vente d'un placement	33.
Projet Mayflower	38.
Gestfinanz	40.
Prix de vente	57.
Encadrements	64.
Vente du placement	67.
Recours à un cabinet d'avocats	76.
Reddition de comptes	77.
Conclusion	87.
Annexe 1 – Objectif de vérification et critères d'évaluation	
Annexe 2 – Organigramme d'Hydro-Québec en 2004	
Annexe 3 – Chronologie sommaire des évènements – Vente du placement dans Meiya Power Company Limited	

Les commentaires d'Hydro-Québec apparaissent à la fin de ce rapport.

Vérification menée par

Alain Fortin
Directeur de vérification

Yves Denis
Moïsette Fortin
Robert Ratté

Sigles utilisés dans ce rapport

AIF	AIF Energy Limited	MPC	Meiya Power Company Limited
HQI	Hydro-Québec International inc.	PSEG	Public Service Enterprise Group inc.
HQI China	Hydro-Québec International China Limited	RPD	*Répertoire des pouvoirs de décision*

SYNTHÈSE DU RAPPORT

1. Hydro-Québec produit, transporte et distribue de l'électricité. Cette société d'État est administrée par un conseil d'administration de 17 membres et le gouvernement du Québec en est l'unique actionnaire. Hydro-Québec détient en propriété exclusive diverses filiales, dont Hydro-Québec International inc. (HQI). Cette dernière possède aussi des filiales, comme Hydro-Québec International China Limited (HQI China) qu'elle détient à 100 p. cent.

2. En 1999, le conseil d'administration d'Hydro-Québec a approuvé un investissement dans Meiya Power Company Limited (MPC). En juin de cette même année, HQI China a acquis un placement de 20 p. cent dans MPC en contrepartie d'un engagement à investir jusqu'à 50 millions de dollars américains au cours des cinq années suivantes.

3. Durant l'année 2003, Hydro-Québec a décidé de se départir de son placement. Son plan stratégique 2004-2008 ainsi que son plan d'affaires 2004 font d'ailleurs état de la vente future du placement dans MPC. Le 11 juin 2004, le conseil d'administration d'Hydro-Québec a autorisé la vente des actions détenues dans MPC. Les documents de clôture ont été signés le 2 juillet de la même année et le prix final pour l'achat des actions a été de 84,6 millions de dollars américains. Cette vente a généré un profit de 12,9 millions de dollars américains ou 6,8 millions de dollars canadiens.

4. En vertu de la *Loi sur le vérificateur général* et du décret gouvernemental 97-2007 du 8 février 2007, nous avons procédé à une vérification particulière sur la vente du placement détenu par Hydro-Québec dans MPC. Nous avons examiné les travaux de vérification du vérificateur général d'Hydro-Québec concernant ce dossier et nous avons pris connaissance des présumées irrégularités soulevées auprès de celui-ci.

5. À la suite de nos travaux, nous avons tiré les conclusions suivantes :

- La somme de 84,6 millions de dollars américains obtenue lors de la vente du placement d'Hydro-Québec dans MPC était raisonnable, compte tenu des évaluations reçues de certaines firmes et du prix de vente obtenu par un autre actionnaire de MPC;

- La rémunération de 1,4 million de dollars américains versée à la firme de conseillers financiers Gestfinanz se comparait à ce que l'on aurait généralement versé pour ce type de transaction internationale. Toutefois, compte tenu des services rendus par cette firme, ce montant était trop élevé;

- Nos travaux n'ont pas démontré que la rémunération trop élevée touchée par Gestfinanz s'expliquait par des sommes qui auraient été incorrectement versées à des employés ou à d'ex-employés d'Hydro-Québec;

- Dans le cadre de cette transaction, des règles internes d'Hydro-Québec et des principes de saine gestion n'ont pas été respectés. Un encadrement plus serré aurait dû être exercé parce que c'était la première fois qu'Hydro-Québec disposait d'une participation sur le marché international et que les principaux acteurs ne possédaient pas d'expérience dans ce genre de transaction;

- Lors de l'approbation de la vente du placement dans MPC par le conseil d'administration, l'information communiquée aux membres sur le prix de vente en dollars américains était exacte mais celle sur le gain en dollars canadiens était inadéquate comme celle incluse dans le communiqué de presse du 30 juillet 2004. Par ailleurs, cette transaction a toujours fait l'objet d'une présentation adéquate dans les états financiers d'Hydro-Québec.

VUE D'ENSEMBLE

Hydro-Québec : structure et activités

6. Hydro-Québec produit, transporte et distribue de l'électricité. Cette société d'État est administrée par un conseil d'administration composé de 17 membres, dont le président du conseil et le président-directeur général. Son unique actionnaire est le gouvernement du Québec et elle compte les quatre divisions suivantes :

- Hydro-Québec Production produit de l'électricité pour le marché québécois. Lorsque le contexte s'y prête, elle commercialise ses surplus sur les marchés hors Québec, où elle effectue des transactions de diverses natures, notamment des ventes et des achats d'électricité à court terme;

- Hydro-Québec TransÉnergie exploite le réseau de transport d'électricité au profit de clients au Québec et hors Québec;

- Hydro-Québec Distribution assure l'approvisionnement en électricité du Québec et la fiabilité du réseau de distribution. De plus, elle offre une gamme de services et de programmes d'efficacité énergétique;

- Hydro-Québec Équipement et la Société d'énergie de la Baie James, filiale d'Hydro-Québec, sont les maîtres d'œuvre des projets de construction des divisions de la production et du transport.

7. Hydro-Québec détient la propriété exclusive de diverses filiales dont HQI, incorporée en 1978. Celle-ci est chargée des activités d'investissement et de vente de services professionnels à l'extérieur du Canada et des États-Unis. Elle possède aussi des filiales, comme HQI China qu'elle détient à 100 p. cent. Cette dernière a été incorporée aux Bermudes en mai 1999.

8. Le 9 juin 2000, Hydro-Québec s'est vu confier par HQI un mandat élargi pour exécuter toute activité et prendre toute mesure incidente ou accessoire concernant l'exploitation et l'administration d'HQI. Ce mandat de gestion a été remplacé le 7 février 2003 par une déclaration de son actionnaire unique, qui a essentiellement les mêmes fins.

9. Ce mandat de gestion ainsi que cette déclaration ont pour effet de transférer à Hydro-Québec la responsabilité de prendre les décisions par rapport aux affaires d'HQI. En pratique, les décisions concernant les activités de cette filiale sont prises conformément au *Répertoire des pouvoirs de décision* (RPD) en vigueur chez Hydro-Québec.

10. Ainsi, depuis 2000, chaque division d'Hydro-Québec gère les projets à l'étranger pour HQI. Par exemple, les projets pour la production d'électricité à l'étranger sont gérés par Hydro-Québec Production.

Investissement dans Meiya Power Company Limited

11. En 1999, MPC était une société d'investissement dans des projets de production d'électricité en Chine et en Asie du Sud-Est. Elle avait été incorporée en 1995 aux Bermudes, mais son siège social était situé à Hong Kong. Elle avait pour mission de développer, d'acquérir et d'exploiter des centrales électriques et des unités de production de vapeur (cogénération) en Chine.

12. En vertu de sa stratégie d'intervention, HQI visait alors la pénétration du marché de la Chine par une prise de participation dans une compagnie déjà implantée et qui connaissait du succès. L'achat d'actions de MPC devait permettre à Hydro-Québec de prendre pied dans un pays possédant un potentiel hydroélectrique élevé. Ainsi, Hydro-Québec pourrait partager les risques et les bénéfices tout en ayant des chances raisonnables de succès.

13. En avril 1999, le conseil d'administration d'Hydro-Québec a donc approuvé un investissement dans MPC et créé la filiale HQI China, qui détiendra le placement. En juin de la même année, cette dernière a acquis un placement de 20 p. cent dans MPC, en contrepartie d'un engagement à investir jusqu'à 50 millions de dollars américains au cours des cinq années suivantes. En vertu du mandat de gestion confié à Hydro-Québec et de la déclaration de l'actionnaire unique, le placement dans MPC a été mis sous la responsabilité de la division Hydro-Québec Production. Les trois acteurs y détenant des rôles clés étaient le président de cette division[1], le directeur de la gestion des participations et du développement international (ci-après appelé le directeur) et le chef des projets internationaux. À compter de 2002, ils ont formé le conseil d'administration d'HQI China.

14. Les autres actionnaires de MPC étaient PSEG China, une filiale de Public Service Enterprise Group inc. (PSEG), qui possédait 50 p. cent des actions, et AIF Energy Limited (AIF), filiale d'Asia Infrastructure Fund, qui en avait 30 p. cent.

15. HQI China a déboursé 48,4 millions de dollars américains de 1999 à 2004, auxquels se sont ajoutés des honoraires et des frais de 6,5 millions de dollars américains liés à l'acquisition du placement. Ces montants ont été capitalisés. La quote-part d'HQI China dans les bénéfices nets consolidés réalisés depuis la date d'acquisition jusqu'à celle de la vente a été de 15,3 millions de dollars américains. La valeur comptable du placement détenu par HQI China au moment de la vente était donc de 70,2 millions de dollars américains.

Vente du placement de 20 p. cent dans Meiya Power Company Limited

16. Au cours de l'année 2003, Hydro-Québec a décidé de se départir de son placement. Son plan stratégique 2004-2008 ainsi que son plan d'affaires 2004 font d'ailleurs état de la vente éventuelle du placement dans MPC.

17. Les autres actionnaires étaient aussi intéressés à se départir de leur placement dans MPC. En juin 2003, les trois actionnaires ont retenu la Deutsche Bank AG comme conseillère financière. Six acheteurs potentiels se sont manifestés et le 23 décembre 2003, la Deutsche Bank AG a présenté l'offre du seul investisseur qui proposait d'acheter la totalité des actions, et ce, pour la somme de 400 millions de dollars américains. Cette démarche, appelée projet Mayflower, n'a pas abouti, car l'un des actionnaires a renoncé à vendre sa participation.

---

1. Avant 2001, cette fonction avait pour nom « vice-président exécutif – production ».

18. Les principaux acteurs d'Hydro-Québec Production, qui avaient la responsabilité décisionnelle du placement détenu par HQI China dans MPC, ont poursuivi leurs efforts en vue de trouver un acheteur potentiel pour les actions détenues par HQI China. Le directeur, quant à lui, en est venu à la conclusion, après l'échec du projet Mayflower, qu'il avait besoin d'un conseiller financier pour ce faire. Vers la mi-février 2004, il a conclu une entente verbale avec la firme Gestfinanz.

19. À la suite de cette entente, Gestfinanz a commencé à offrir des services conseils à ce directeur et a recherché des acheteurs potentiels pour la participation d'HQI China dans MPC.

20. Au cours des mois de janvier et février 2004, le président de MPC et un représentant d'AIF ont communiqué avec la société Darby pour savoir si elle désirait acquérir le placement d'Hydro-Québec dans MPC. Le 27 février 2004, Darby a fait parvenir une lettre d'intérêt (« non-binding indication of interest ») à HQI : elle se montrait intéressée à acheter le placement d'Hydro-Québec en contrepartie de 82 millions de dollars américains, somme sujette à des ajustements découlant de la vérification diligente et de la valeur de l'entreprise à la date de clôture de la transaction. Le directeur concerné a accepté cette lettre d'intérêt. Elle contenait aussi une clause d'exclusivité et une date de clôture de la transaction.

21. Le 16 avril 2004, ce même directeur et Asian Infrastructure Mezzanine Capital Fund, société détenue par Darby, ont signé une convention d'achat d'actions, communément appelée « stock purchase agreement ». Par la suite, ces droits ont été transférés à Asian Energy Investment Holding Limited, dont Darby détenait le contrôle. La convention stipulait que le prix initial était de 82 millions de dollars américains, sous réserve de certains ajustements en faveur du vendeur. De plus, elle mentionnait qu'en cas de bris de cette convention par le vendeur, des frais de 750 000 dollars américains étaient payables à Darby.

22. Par ailleurs, le 18 mai 2004, le directeur a signé, au nom d'HQI China, une lettre d'indemnité à l'intérêt de MPC dans laquelle il convenait du remboursement de la rémunération touchée par Gestfinanz ainsi que de toute autre somme que MPC aurait remboursée à cette firme. À la même date, une autre entente a fait en sorte que les services de Gestfinanz soient facturés à MPC. Cette dernière a accepté de conclure une entente de service pour HQI China avec Gestfinanz seulement après avoir obtenu une résolution signée le 7 juin 2004 par les trois actionnaires de MPC. L'entente de service a été paraphée le même jour par le président de MPC et celui de Gestfinanz. Cette entente prévoyait qu'une rémunération du type « success fee » de 1,4 million de dollars américains serait versée à Gestfinanz si la vente était conclue.

23. Le 11 juin 2004, le conseil d'administration d'Hydro-Québec a autorisé la vente des actions détenues dans MPC selon les modalités de la convention d'achat d'actions du 16 avril 2004. Enfin, les parties et leurs représentants se sont rencontrés à Hong Kong du 27 juin au 2 juillet 2004 afin de finaliser la transaction. Les documents de clôture ont été signés le 2 juillet 2004. Le prix final pour l'achat des actions a été de 84,6 millions de dollars américains. Comme il était prévu dans ces documents, 79,6 millions de dollars ont été déposés le 27 juillet 2004 dans un compte bancaire d'une institution financière en Suisse; ce compte avait été ouvert par le directeur au nom d'HQI China. Le solde de 5 millions de dollars représente la retenue mentionnée dans la convention d'achat d'actions, retenue qui a été encaissée en 2006 par HQI à Montréal.

24. Le 28 juillet 2004, 78 134 000 dollars américains ont été déposés dans le compte d'HQI à Montréal. Par ailleurs, des sommes totalisant 1 466 000 dollars américains ont été transférées pour payer les frais de vente. Ainsi, 30 000 dollars ont été envoyés au fiduciaire pour payer ses honoraires et 1 436 000 dollars américains ont été transférés du compte bancaire en Suisse d'HQI China à celui de MPC à Hong Kong. De ce montant, 1 370 000 dollars américains ont été versés par MPC à Gestfinanz et 66 000 dollars américains ont servi à payer d'autres frais liés à la transaction.

25. Le 30 juillet 2004, Hydro-Québec a annoncé publiquement la vente du placement détenu dans MPC pour 84,6 millions de dollars américains. La société mentionnait alors ce qui suit : « La vente de cette participation représente pour Hydro-Québec un gain de 12,9 M$ US, équivalent à 17,1 M$ Canadien. » Hydro-Québec a par la suite présenté dans ses états financiers consolidés au 31 décembre 2004, publiés en avril 2005, un gain de 6,8 millions de dollars canadiens, d'où un écart de 10,3 millions de dollars par rapport au montant qui avait été annoncé le 30 juillet 2004. La société a expliqué dans un communiqué daté de décembre 2006 que « le gain sur disposition en dollars américains a dû être rajusté pour tenir compte des effets de la variation du taux de change entre 1999 et 2004 sur la valeur de l'investissement exprimée en dollars canadiens. [...] Le gain réalisé sur la transaction demeure de 13 millions de dollars américains. »

26. À la fin de l'année 2006 et au début de 2007, le dossier MPC a fait l'objet d'une attention médiatique particulière. En effet, des présumées irrégularités administratives ont été soulevées à l'égard de la vente par Hydro-Québec de sa participation dans cette société. Le conseil d'administration d'Hydro-Québec a alors invité le gouvernement à confier un mandat au Vérificateur général du Québec.

27. Le lecteur trouvera à l'annexe 2 l'organigramme d'Hydro-Québec tel qu'il était en 2004 et à l'annexe 3, une chronologie sommaire des évènements.

MANDAT, OBJECTIF ET PORTÉE DE NOTRE VÉRIFICATION

28. Le 8 février 2007, le gouvernement du Québec confiait au Vérificateur général du Québec, par le décret 97-2007, le mandat de procéder à une vérification particulière sur la vente du placement d'Hydro-Québec dans MPC. Ce mandat portait notamment sur les éléments suivants :

- l'attribution d'un contrat de services professionnels à la firme Gestfinanz;
- les modalités administratives et financières relatives à l'attribution dudit contrat;
- le respect des encadrements applicables à Hydro-Québec et à HQI pour ce type de transaction;
- tout autre élément ou irrégularité porté à la connaissance du vérificateur général d'Hydro-Québec.

29. En vertu de ce décret, nous avons examiné, pour la vente du placement détenu par Hydro-Québec dans MPC ainsi que pour tout autre élément en lien avec cette transaction, si l'on a respecté les encadrements en vigueur à Hydro-Québec et les principes de saine gestion. Nous avons évalué dans quelle mesure Hydro-Québec s'est assurée d'obtenir un prix raisonnable pour la vente de son placement. Nous avons déterminé si la rémunération de 1,4 million de dollars américains versée à la firme Gestfinanz était raisonnable, compte tenu des services rendus par cette firme et de ceux qui étaient prévus dans le contrat. Enfin, nous avons apprécié si les mécanismes de suivi et de reddition de comptes ont permis aux dirigeants ainsi qu'aux membres du conseil d'administration d'être bien informés du déroulement de tout le processus de vente et si la vente du placement d'Hydro-Québec a été rendue publique de façon adéquate. Le lecteur trouvera à l'annexe 1 l'objectif de vérification et les critères d'évaluation de cette mission.

30. Étant donné que le vérificateur général d'Hydro-Québec a effectué des travaux ayant trait à ce dossier jusqu'en février 2007, nous avons pris connaissance de l'information qu'il a colligée pendant cette période.

31. Nous avons mené nos travaux principalement auprès d'employés et d'ex-employés d'Hydro-Québec. Nous avons aussi rencontré des personnes faisant partie d'entités

avec lesquelles la société a entretenu des relations lors de la vente de son placement dans MPC.

32. Nos travaux ont porté sur les années 1999 à 2006, soit à partir de la décision d'Hydro-Québec d'investir dans MPC jusqu'à la publication des informations sur la vente du placement. Ils se sont terminés en juin 2007.

RÉSULTATS DE NOTRE VÉRIFICATION

Processus de vente d'un placement

33. Le processus lié à la vente d'une participation dans une entreprise est complexe et comporte des risques financiers et légaux élevés. Ceci est d'autant plus vrai lorsqu'il s'agit d'une transaction à l'étranger et que la personne qui l'exécute a peu d'expérience dans ce type de mandat. Dans le cadre de la vente de la participation d'Hydro-Québec dans MPC, il était donc approprié d'utiliser les services d'une firme de conseillers financiers crédibles, compte tenu également de la valeur de ce placement.

34. Ces spécialistes assument habituellement le rôle de gérer le processus de vente de manière à maximiser la valeur du placement tout en préservant le caractère confidentiel des informations divulguées. Plus particulièrement, la firme retenue évalue la valeur de l'entreprise, sollicite les acheteurs, révise les documents mis à la disposition des acheteurs potentiels, reçoit et analyse les offres, apporte son aide à la vérification diligente, négocie le contrat de vente et accompagne le vendeur jusqu'à la clôture de la transaction.

35. Pour que la firme sélectionnée soit la bonne, certaines étapes sont incontournables. D'abord, le vendeur invite de trois à cinq firmes de conseillers financiers afin qu'elles présentent leurs compétences, leurs services et les stratégies préconisées.

36. Par la suite, on sélectionne la firme en se basant, entre autres, sur la connaissance du secteur dont fait partie l'entreprise à vendre, la compétence de son personnel, son expérience, sa disponibilité ainsi que la couverture géographique, c'est-à-dire la capacité de la firme de contacter le plus grand nombre possible d'acheteurs potentiels partout dans le monde.

37. Enfin, la rémunération des conseillers financiers doit être négociée et agencée en tenant compte des besoins du vendeur. Cette rémunération peut s'appuyer principalement sur deux bases, la première consistant en une prime communément

appelée « success fee ». Celle-ci est exprimée sous forme d'un montant unique, d'un pourcentage du prix de vente ou de toute combinaison négociée entre les parties; versée surtout pour trouver un acquéreur, elle est payable lorsque la vente est conclue. La seconde base est une rétribution fixe payable aux conseillers financiers quelle que soit l'issue de l'opération. Elle comprend soit un taux horaire, soit des honoraires mensuels ou trimestriels, soit un montant fixe beaucoup moins élevé qu'un « success fee » puisque le but premier n'est pas de trouver un acquéreur.

Projet Mayflower

38. En 2003, les trois actionnaires de MPC se sont mis d'accord pour vendre 100 p. cent des actions de cette société. En juin de la même année, MPC a confié un mandat à la firme de conseillers financiers Deutsche Bank AG. Cette dernière a été sélectionnée au terme d'un processus où différentes firmes avaient été invitées. Elle a effectué des démarches auprès d'investisseurs potentiels. Neuf d'entre eux ont démontré un intérêt et cinq ont présenté une offre. Parmi ceux-ci, un seul investisseur voulait acheter l'ensemble des actions.

39. Le 23 décembre 2003, la Deutsche Bank AG a soumis aux actionnaires l'offre de cet investisseur. Il proposait une somme de 400 millions de dollars américains pour l'acquisition de la totalité des actions de MPC. Cela représentait 80 millions de dollars américains pour les actions détenues par Hydro-Québec. Cette vente ne s'est pas matérialisée parce que l'un des actionnaires, soit AIF, a renoncé à vendre son placement dans MPC.

Gestfinanz

40. Après l'échec de la vente par les trois actionnaires de MPC, les principaux acteurs d'Hydro-Québec Production ont décidé de poursuivre leurs démarches pour vendre le placement.

41. Le directeur a demandé aux deux autres actionnaires s'ils voulaient acheter le placement d'Hydro-Québec. Comme ceux-ci n'ont pas montré d'intérêt, il a estimé que l'assistance d'un conseiller financier était requise.

Embauche de Gestfinanz

42. En janvier 2004, le directeur a pris contact avec une connaissance installée en Europe pour savoir si ce dernier, à titre de conseiller financier, pouvait l'aider à chercher un acheteur pour le placement détenu dans MPC. Cet individu se décrivait

comme un conseiller d'affaires dans les secteurs de l'énergie, de l'aérospatiale, des télécommunications, de l'environnement et du transport.

43. Vers la mi-février, cet individu a informé le directeur qu'il pouvait, avec la collaboration de la firme Gestfinanz, l'assister dans sa recherche. Le directeur concerné a accepté verbalement cette offre. C'était la première fois qu'Hydro-Québec confiait un mandat à cette firme.

44. Gestfinanz compte 13 employés. Basée en Suisse, elle offre une gamme diversifiée de services tels que la gestion des actifs et du patrimoine, la planification financière, divers services d'entreprise (plan d'affaires, structure fiscale, évaluation d'entreprise, fusion-acquisition et vente), le courtage d'assurance et la consultation dans le secteur immobilier.

45. Nous considérons que le choix de la firme Gestfinanz ne découle pas d'un processus de sélection rigoureux, particulièrement si on le compare au processus suivi lors de la transaction avortée dans le cadre de Mayflower.

Travaux de Gestfinanz

46. Les services demandés dans le contrat signé le 7 juin 2004 avec Gestfinanz sont comparables à ce que l'on trouve habituellement dans un contrat pour l'embauche d'un conseiller financier. Parmi les services exigés, il y a la sollicitation des acheteurs potentiels, la réception et l'analyse des offres, l'aide à la vérification diligente ainsi que la négociation du contrat de vente.

47. À la suite du dépôt le 27 février 2004 de la lettre d'intérêt d'un acheteur sérieux, la firme Darby, pour l'acquisition de la participation dans MPC, les travaux effectués par Gestfinanz ont aussi fait en sorte que cette lettre d'intérêt se concrétise en une vente ferme. En effet, le dépôt de cette lettre a coïncidé presque au même moment où le directeur a conclu une entente verbale avec Gestfinanz, à la mi-février. De plus, Hydro-Québec a reconnu le sérieux de l'offre en acceptant d'accorder à Darby une période d'exclusivité jusqu'au 15 avril. Ainsi, Gestfinanz n'a pas eu à rendre l'ensemble des services inclus dans le contrat. Étant donné que le contrat a été signé avec Gestfinanz bien après le début des travaux, le directeur aurait dû s'assurer que les services inscrits dans le contrat correspondaient bien à ses besoins et adapter la rémunération en conséquence.

Clause d'exclusivité

48. La lettre d'intérêt de Darby du 27 février 2004 comprenait une clause d'exclusivité par laquelle le vendeur s'engageait à ne pas discuter directement ou indirectement avec des tiers de la vente des actions, et ce, jusqu'au 15 avril 2004.

49. Cette clause n'a pas été respectée. En effet, au cours de la période mentionnée ci-dessus, Gestfinanz a effectué, à la demande du directeur, certaines démarches auprès d'acheteurs potentiels, ce qui aurait pu exposer Hydro-Québec à un recours en dommages.

Rémunération

50. Le contrat avec Gestfinanz prévoyait également une rémunération unique du type « success fee » de 1,4 million de dollars américains. Pareille somme se compare à celles que l'on accorde généralement pour une transaction internationale de cette envergure. Cette rémunération était payable à condition que la vente soit conclue. Ainsi, Gestfinanz avait droit à la rémunération de 1,4 million de dollars américains indépendamment du fait qu'il a trouvé ou non l'investisseur.

51. Une autre clause du contrat mentionnait qu'il était possible de résilier l'entente à tout moment. Si le contrat était révoqué et le placement vendu au cours des 12 mois suivant la résiliation du contrat, les honoraires étaient payables à Gestfinanz seulement si ce dernier avait trouvé l'investisseur. Cette clause d'exclusion prévoyait aussi que les honoraires ne seraient pas payables advenant la vente à l'un des neuf investisseurs ayant montré un intérêt dans le projet Mayflower.

52. Le directeur aurait pu utiliser cette clause du contrat, ce qui aurait fait en sorte que les honoraires n'auraient pas été versés à Gestfinanz puisque ce dernier n'a joué aucun rôle dans le fait d'avoir trouvé Darby.

53. Ainsi, le mode de rémunération précisé dans le contrat, soit le type « success fee », n'était pas adapté à la situation. En fait, les services que Gestfinanz a rendus à titre de conseiller financier dans le processus de vente de la participation à Darby auraient dû être rémunérés soit par une somme établie selon un taux horaire ou un tarif mensuel, soit par un montant fixe, qui aurait dû être beaucoup moins élevé qu'une rémunération de type « success fee ».

54. Après la vente du placement, Gestfinanz a reçu une rémunération de 1 370 000 dollars américains. À la suite d'une entente verbale, en mai 2004, entre

cette société et le directeur concerné, les honoraires du fiduciaire, soit 30 000 dollars américains, ont été soustraits de la rémunération indiquée dans le contrat (1,4 million de dollars américains). En outre, cette même entente verbale a fait en sorte que Gestfinanz a payé d'autres dépenses non prévues dans son contrat s'élevant à environ 184 000 dollars américains. Ces dépenses concernent des frais d'avocat et des frais de déplacement. Même si cette entente conclue de vive voix a permis de réduire la rémunération, nous sommes d'avis que le montant net versé à Gestfinanz, soit 1 186 000 dollars américains, était trop élevé compte tenu des services qu'elle a rendus dans cette transaction.

55. Par ailleurs, nous avons cherché à établir si la rémunération trop élevée payée à Gestfinanz pouvait s'expliquer par des sommes qui auraient été incorrectement versées à des employés ou à d'ex-employés d'Hydro-Québec compte tenu des présumées irrégularités portées à la connaissance du vérificateur général d'Hydro-Québec. Différents travaux ont été réalisés en ce sens :

- rencontres avec l'ancien directeur de la gestion des participations et du développement international;
- entrevues avec des employés d'Hydro-Québec qui étaient au courant de cette transaction;
- entrevue avec les représentants de la firme de conseillers financiers Gestfinanz;
- examen des travaux du vérificateur général d'Hydro-Québec ainsi que discussion avec ses représentants et les spécialistes en juricomptabilité dont il avait retenu les services dans ce dossier;
- examen de courriels;
- examen des présumées irrégularités mentionnées au vérificateur général d'Hydro-Québec quant à leurs conséquences sur la transaction de MPC.

56. Ces travaux ne nous ont pas permis de démontrer l'existence de sommes versées à des employés ou à d'ex-employés d'Hydro-Québec.

Prix de vente

57. Comme le présente le tableau 1, la vente du placement dans MPC a engendré un gain comptable de 12,9 millions de dollars américains et de 6,8 millions de dollars

canadiens. Le gain comptable en dollars canadiens est inférieur au gain comptable en dollars américains. Cela s'explique par la baisse du taux de change du dollar canadien entre le moment de l'acquisition et la date de disposition.

Tableau 1

CALCUL DU GAIN COMPTABLE

	En dollars américains	En dollars canadiens
Prix de vente du placement	84 600 000	112 112 000
Coûts		
Somme déboursée	54 901 000	80 864 000
Quotes-parts des bénéfices	15 313 000	22 486 000
Frais de vente	1 466 000	1 943 000
Total des coûts	71 680 000	105 293 000
Gain comptable sur la vente du placement	12 920 000	6 819 000

58. Quant au prix de vente, il s'élève à 84,6 millions de dollars américains, soit un montant de base de 82 millions ajusté en fonction de la quote-part des bénéfices jusqu'au moment de la vente (2 millions de dollars) et du remboursement d'une contribution d'investissement d'Hydro-Québec à MPC (600 000 dollars) effectuée entre la signature de la convention d'achat d'actions et la date de clôture de la transaction.

59. Afin que nous puissions juger du caractère raisonnable du prix de vente, plusieurs sources d'information ont alimenté notre analyse. Tout d'abord, en juin 2003, Deutsche Bank AG a estimé de façon préliminaire que la valeur de MPC se situait entre 330 et 432 millions de dollars américains. À l'automne 2003, elle a procédé à une nouvelle évaluation, plus détaillée, qui établissait que MPC valait entre 454 et 487 millions de dollars. Par la suite, soit en décembre 2003, la Deutsche Bank AG a présenté aux actionnaires de MPC une offre d'un investisseur pour l'achat de 100 p. cent des actions : 400 millions de dollars américains, attribuant ainsi une valeur de 80 millions de dollars américains pour la part de 20 p. cent d'HQI China.

60. Ultérieurement, lors du processus de vente amorcé au début de 2004, la firme Gestfinanz a évalué en mai 2004, au terme d'un exercice préliminaire, que la compagnie MPC valait 430 millions de dollars américains. De plus, à la demande d'Hydro-Québec, la firme Rothschild s'est prononcée en juin 2004 sur le caractère raisonnable de la transaction d'un point de vue financier. La conclusion de ces

experts était que, sur la base des informations obtenues, l'offre de 84,6 millions était raisonnable.

61. Enfin, l'actionnaire qui détenait dans MPC une participation de 50 p. cent, soit PSEG, a annoncé publiquement en octobre 2004 la vente de ses actions au prix de 220 millions de dollars américains. Si l'on se réfère à cette somme, la valeur des actions d'HQI China, correspondant à une participation de 20 p. cent, aurait été de 88 millions de dollars américains.

62. Le tableau 2 regroupe les principales données liées à la valeur du placement dans MPC ainsi que leur source, en fonction du déroulement de la transaction.

Tableau 2

VALEUR DU PLACEMENT DANS MEIYA POWER COMPANY LIMITED
(en millions de dollars américains)

Date	Source	Valeur du total des actions	Valeur de 20 p. cent des actions
Juin 2003	Évaluation préliminaire de la Deutsche Bank AG	330 à 432	66 à 86,4
Août 2003	Évaluation de la Deutsche Bank AG	454 à 487	91 à 97
Décembre 2003	Offre d'un investisseur reçue par la Deutsche Bank AG	400	80
Mai 2004	Évaluation préliminaire de Gestfinanz	430	86
Juin 2004	Avis de la firme Rothschild sur le caractère raisonnable du prix de vente obtenu par HQI China	s.o.	84,6
Octobre 2004	Vente des actions de PSEG (participation de 50 p. cent) au prix de 220 millions de dollars	440	88

63. À la lumière de tous ces éléments, nous concluons que le prix de vente de 84,6 millions de dollars américains obtenu par Hydro-Québec est raisonnable.

Encadrements

64. Hydro-Québec, en tant qu'entreprise du gouvernement, est administrée par un conseil d'administration. Celui-ci détient une autorité générale sur les activités et les ressources de l'entreprise. Pour assurer la bonne conduite des affaires et l'uniformité

dans la prise de décision, Hydro-Québec a établi ses propres règles, politiques et directives de gestion. Tous les encadrements qui nécessitent l'approbation d'un niveau hiérarchique donné pour qu'il y ait prise de décision sont regroupés dans le RPD, document qui permet au conseil de déléguer ses pouvoirs au sein de l'entreprise. Ceux-ci sont répartis entre le conseil d'administration, le président-directeur général, les différentes unités « corporatives » (par exemple, la vice-présidence aux finances et les services financiers ainsi que la vice-présidence exécutive aux affaires corporatives et secrétaire générale) et les unités d'affaires telles qu'Hydro-Québec Production. Le RPD précise que toute décision doit respecter les lois et les règlements en vigueur de même que les valeurs, les règles d'éthique, les politiques et les autres encadrements de l'entreprise.

65. Depuis 2000, Hydro-Québec a le mandat d'exécuter toute activité et de prendre toute mesure incidente ou accessoire pour l'exploitation et l'administration d'HQI, et ce, en vertu d'un mandat de gestion et d'une déclaration de l'actionnaire unique. De plus, le contrat de travail d'un des acteurs de cette transaction, soit le directeur qui a signé l'ensemble des documents relatifs à la vente de MPC, stipule qu'il doit diriger les activités internationales selon les encadrements établis pour Hydro-Québec Production[2]. Également, un principe de saine gestion stipule qu'il faut éviter qu'une filiale puisse accomplir un geste allant au-delà des décisions souhaitées par l'entreprise qui la détient de façon exclusive. En vertu de ces éléments, HQI et HQI China, une filiale détenue à 100 p. cent par HQI, devaient, dans le cadre de ses activités, respecter les encadrements d'Hydro-Québec.

66. Dans cette optique, notre vérification visait à nous assurer qu'Hydro-Québec a respecté les règlements, directives et politiques qui lui étaient applicables à l'occasion de la vente du placement détenu dans MPC.

Vente du placement

67. Le conseil d'administration d'Hydro-Québec a approuvé, en 2003, son plan stratégique pour 2004-2008. Ce plan incluait la vente du placement détenu dans MPC. Pour réaliser et mener à terme ce processus de vente, diverses actions ont été accomplies.

68. Le 27 février 2004, le directeur concerné a ratifié la lettre d'intérêt que la société Darby avait fait parvenir à HQI et à HQI China, document qui les engageait à vendre le placement pour 82 millions de dollars américains, somme sujette à des ajustements. Il a ensuite signé au nom d'HQI China, le 16 avril 2004, une

2. Les encadrements applicables à Hydro-Québec Production sont ceux d'Hydro-Québec.

convention d'achat d'actions avec la société détenue par Darby : le prix était de 82 millions de dollars américains, sous réserve de certains ajustements.

69. En vertu de la lettre d'intérêt et de la convention d'achat d'actions, Hydro-Québec n'était pas définitivement lié à cet engagement de vendre le placement détenu dans MPC. Toutefois, ces documents contenaient des éléments qui engageaient Hydro-Québec. Parmi ceux-ci, on retrouve le prix de vente, la clause d'exclusivité, la date de clôture et la pénalité en cas de bris de la convention d'achat d'actions par le vendeur.

70. Les règles internes d'Hydro-Québec concernant la lettre d'intérêt et la convention d'achat d'actions exigent ceci : tout projet ou action impliquant un engagement financier effectif ou potentiel d'Hydro-Québec de 10 millions de dollars canadiens ou plus doit faire l'objet d'un avis du vice-président aux finances et chef des services financiers et être approuvé par le président d'Hydro-Québec Production. Finalement, l'engagement doit être présenté au conseil d'administration d'Hydro-Québec pour approbation. Dans cette transaction, ces règles n'ont pas été respectées.

71. Par la suite, le directeur a signé une lettre d'indemnité datée du 18 mai 2004 pour MPC. Il convenait ainsi que la rémunération touchée par Gestfinanz serait supportée par Hydro-Québec ainsi que toute autre somme que MPC aurait versée à cette firme à l'égard de ce dossier.

72. En outre, les règles d'Hydro-Québec en la matière spécifient que le recours à des services professionnels externes dont le coût s'élève à un million de dollars canadiens et plus doit être approuvé par le comité directeur d'Hydro-Québec. Comme le comité directeur n'a donné aucune approbation dans ce cas, le directeur n'était pas autorisé à faire affaire avec Gestfinanz.

73. Par ailleurs, un compte bancaire a été ouvert le 2 juillet 2004 par le directeur dans une institution financière en Suisse, au nom d'HQI China. Dans le but de protéger ses fonds, le RPD d'Hydro-Québec prévoit que ce pouvoir appartient en propre à la direction du financement et de la trésorerie et, par conséquent, qu'il lui revient d'approuver toute intervention auprès d'une institution financière. De plus, selon une résolution du conseil d'administration d'Hydro-Québec, au moins deux personnes parmi les suivantes, soit le président-directeur général, le vice-président aux finances et chef des services financiers, le trésorier ou le trésorier adjoint, doivent entre autres désigner un ou plusieurs représentants qui pourront signer tous les documents requis pour administrer les comptes bancaires.

74. Nos travaux révèlent que la direction du financement et de la trésorerie n'a pas approuvé l'ouverture du compte bancaire en Suisse. Quant à la désignation qui aurait permis au directeur de signer les documents concernant l'ouverture du compte, elle n'a pas été faite. Concrètement, le directeur était le signataire mentionné dans ces mêmes documents sans avoir les autorisations requises. De plus, une bonne pratique de gestion consiste à utiliser deux signataires afin de limiter les risques de fraude. Cette situation a fait en sorte que les contrôles habituels pour protéger adéquatement les fonds reçus étaient inexistants.

75. Pour ce qui est des documents signés lors de la clôture de la transaction, le directeur de la gestion des participations et du développement international avait obtenu l'autorisation du conseil d'administration d'Hydro-Québec lors de sa réunion du 11 juin 2004. Ces documents comprennent notamment les amendements à la convention d'achat d'actions et la déclaration du vendeur selon laquelle l'information divulguée par MPC est véridique.

Recours à un cabinet d'avocats

76. Dans le cadre d'un processus de vente, plusieurs documents, notamment la convention d'achat d'actions et les documents de clôture, comportent des aspects juridiques. Il importe qu'une personne ayant des compétences dans ce domaine en fasse l'analyse. La directive d'Hydro-Québec sur la gestion des participations précise qu'elle favorise l'approche voulant que la fourniture de services ou d'expertise, comme des services juridiques, soit réalisée à l'interne. Toute exception conduisant à l'achat de tels services auprès d'un fournisseur externe doit faire l'objet d'un avis, qui sera préalablement transmis aux unités concernées. Pour la vente du placement, le directeur a fait appel à un cabinet d'avocats sans prévenir l'avocat en chef d'Hydro-Québec. La directive à cet égard n'a pas été respectée et ce n'est qu'à la toute fin du processus que le service du contentieux de la société a pris connaissance des différents documents.

Reddition de comptes

77. La reddition de comptes consiste à mettre à la disposition des différents acteurs, en temps voulu, l'information exacte, complète et pertinente afin qu'ils soient bien renseignés et qu'ils prennent les décisions appropriées. Dans le dernier volet de notre mandat, nous avons examiné la reddition de comptes effectuée par Hydro-Québec dans le cadre de la vente de sa participation dans MPC.

78. Le tableau 3 présente les différentes sommes qui ont été considérées comme constituant le gain sur la vente du placement.

Tableau 3

COMMUNICATIONS RELATIVES AU GAIN SUR LA VENTE DU PLACEMENT DANS MEIYA POWER COMPANY LIMITED

Date	Sources	Gain sur la vente	
		En dollars américains	En dollars canadiens
11 juin 2004	Conseil d'administration d'Hydro-Québec	–	12,6
30 juillet 2004	Communiqué d'Hydro-Québec	12,9	17,1
31 décembre 2004	Rapport annuel et états financiers d'Hydro-Québec au 31 décembre 2004	12,9	6,8
7 décembre 2006	Communiqué d'Hydro-Québec	13	6,8

Communications à l'interne

79. À Hydro-Québec, la vente de la participation dans MPC a fait l'objet de discussions et d'information auprès de diverses instances. Nous avons vérifié plus particulièrement les renseignements transmis au conseil d'administration d'Hydro-Québec.

80. Pour assumer pleinement son rôle, le conseil d'administration doit pouvoir compter, à chacune des rencontres qu'il tient, sur une information exacte et adéquate. À la réunion du conseil d'administration du 11 juin 2004, la recommandation de vente et la justification de la recommandation ont été déposées séance tenante. Les documents indiquaient alors que le prix de vente de la participation d'Hydro-Québec était de 84,6 millions de dollars américains, ce qui représentait un gain de 12,6 millions de dollars canadiens. Le prix de vente était exact mais le gain en dollars canadiens était inadéquat car il était basé sur un taux de change erroné, d'où l'écart par rapport au gain de 6,8 millions qui aurait dû être présenté. De plus, l'information communiquée aux membres du conseil d'administration était incomplète puisqu'elle ne faisait aucunement mention de la somme de 1,4 million de dollars américains versée à MPC pour les services de la firme Gestfinanz qui a agi comme conseillère financière dans ce dossier.

81. Nous avons également identifié deux éléments qui ne respectaient pas le guide de traitement des recommandations et des rapports envoyés au conseil d'administration. Premièrement, les documents déposés précisaient qu'un avis juridique concernant la conformité de la transaction sur le plan juridique était en cours de préparation et que le service du contentieux fournirait un avis à cet effet. Par la suite, aucun avis n'a été présenté au conseil d'administration, ce qui contrevenait au guide où il est spécifié que le service du contentieux doit fournir une analyse de conformité sur le plan juridique. Deuxièmement, le guide stipule qu'une analyse de la conformité avec les encadrements (politiques et directives) doit être produite. Le dossier soumis aux membres du conseil n'en contenait aucune. Une telle analyse aurait pu permettre de détecter les anomalies que nous avons soulevées précédemment quant à la conformité avec l'encadrement en vigueur.

Communications à l'externe

82. Le 30 juillet 2004, Hydro-Québec a transmis un communiqué aux médias annonçant qu'HQI avait vendu sa participation de 20 p. cent dans MPC à la société Darby pour 84,6 millions de dollars américains. Il y était indiqué que la vente de cette participation représentait pour Hydro-Québec un gain de 12,9 millions de dollars américains, ce qui équivalait à 17,1 millions de dollars canadiens.

83. Ce dernier montant était erroné puisqu'il avait été déterminé en appliquant le taux de change en vigueur au moment de la conclusion de la vente, en juillet 2004, sur le gain en dollars américains de 12,9 millions de dollars. Cette façon de faire va à l'encontre des principes comptables généralement reconnus qui recommandent que l'entité considère, pour chaque transaction effectuée pendant la période de détention du placement, le taux de change en vigueur à ce moment même. Calculé ainsi, le gain en dollars canadiens était plutôt de 6,8 millions.

84. D'ailleurs, les états financiers trimestriels au 30 juin 2004, le rapport annuel d'Hydro-Québec pour l'année 2004 ainsi que ses états financiers au 31 décembre 2004 indiquaient que le gain résultant de la disposition du placement dans MPC s'élevait à 6,8 millions de dollars canadiens.

85. La question du gain sur la vente du placement dans MPC a refait surface à l'Assemblée nationale en décembre 2006. Le ministre des Ressources naturelles et de la Faune de l'époque avait été appelé à expliquer l'écart entre le gain annoncé dans le communiqué de juillet 2004 d'Hydro-Québec, soit 17,1 millions de dollars canadiens, et celui figurant dans les états financiers de la société au 31 décembre 2004, soit 6,8 millions de dollars canadiens. Les explications fournies alors

reposaient sur le fait que l'écart découlait de la variation du taux de change entre 1999 et 2004.

86. Ces discussions ont conduit Hydro-Québec à publier un autre communiqué, le 7 décembre 2006, concernant la vente de sa participation dans MPC. La société réitère alors que le gain en résultant est de 13 millions de dollars américains. Quant au gain en dollars canadiens, le communiqué indique que l'écart de 10 millions entre le chiffre mentionné en juillet 2004 et celui publié dans les états financiers de l'année 2004 est dû à la variation du taux de change entre 1999 et 2004. On ne précisait toutefois pas lequel de ces deux montants était exact.

Conclusion

87. À la suite de nos travaux, nos conclusions sont les suivantes :

- La somme de 84,6 millions de dollars américains obtenue lors de la vente du placement d'Hydro-Québec dans MPC était raisonnable, compte tenu des évaluations reçues de certaines firmes et du prix de vente obtenu par un autre actionnaire de MPC;

- La rémunération de 1,4 million de dollars américains versée à la firme de conseillers financiers Gestfinanz se comparait à ce que l'on aurait généralement versé pour ce type de transaction internationale. Toutefois, compte tenu des services rendus par cette firme, ce montant était trop élevé;

- Nos travaux n'ont pas démontré que la rémunération trop élevée touchée par Gestfinanz s'expliquait par des sommes qui auraient été incorrectement versées à des employés ou à d'ex-employés d'Hydro-Québec;

- Dans le cadre de cette transaction, des règles internes à Hydro-Québec et des principes de saine gestion n'ont pas été respectés. Un encadrement plus serré aurait dû être exercé parce que c'était la première fois qu'Hydro-Québec disposait d'une participation sur le marché international et que les principaux acteurs ne possédaient pas d'expérience dans ce genre de transaction;

- Lors de l'approbation de la vente du placement dans MPC par le conseil d'administration, l'information communiquée aux membres sur le prix de vente en dollars américains était exacte mais celle sur le gain en dollars canadiens était inadéquate comme celle incluse dans le communiqué de presse du 30 juillet

2004. Par ailleurs, cette transaction a toujours fait l'objet d'une présentation adéquate dans les états financiers d'Hydro-Québec.

88. Commentaires d'Hydro-Québec

« En faisant appel au Vérificateur général du Québec, le Conseil d'administration d'Hydro-Québec a souhaité assurer, en toute transparence, une vérification de la vente du placement d'Hydro-Québec dans Meiya Power Company Ltd qui ne puisse etre remise en cause. À cette fin, le Conseil d'administration, le Comité de Vérification et la direction de l'entreprise ont assuré le Vérificateur général du Québec de leur entière collaboration.

« D'entrée de jeu, le Président du Conseil d'administration et les membres du Comité de Vérification tiennent à exprimer leur satisfaction à l'égard des travaux effectués par le Vérificateur général du Québec et la rigueur de sa démarche.

« Le rapport fait la lumière sur les différents aspects de la transaction et comporte des recommandations qu'Hydro-Québec accueille favorablement. Plus spécifiquement, en ce qui concerne la vente de son placement dans Meiya Power, Hydro-Québec est satisfaite de constater que le rapport du Vérificateur général confirme que le prix de vente était raisonnable.

« Relativement à la rétention des services professionnels de la firme Gestfinanz, la Société reconnaît, comme le suggère le rapport, que certains encadrements auraient dû être mieux définis. Les mesures correctrices appropriées ont déjà été prises pour préciser davantage les niveaux d'autorisation et les signataires autorisés dans le cas des filiales.

« Les travaux du Vérificateur général ont permis un examen de nos encadrements et contrôles en matière de transactions internationales et nous ont également permis d'y apporter des améliorations en conformité avec les bonnes pratiques de gouvernance et de régie d'entreprise. »

ANNEXE 1 – OBJECTIF DE VÉRIFICATION ET CRITÈRES D'ÉVALUATION

La responsabilité du Vérificateur général consiste à fournir une conclusion sur l'objectif propre à cette mission de vérification. Pour ce faire, nous avons recueilli les éléments probants suffisants et adéquats pour fonder raisonnablement notre conclusion et pour obtenir un niveau élevé d'assurance. Notre évaluation est basée sur les critères que nous avons jugés valables dans les circonstances et qui sont exposés ci-après.

Les travaux de vérification dont traite ce rapport ont été menés en vertu de la *Loi sur le vérificateur général* et conformément aux méthodes de travail en vigueur. Ces méthodes de travail respectent les normes des missions de certification émises par l'Institut Canadien des Comptables Agréés.

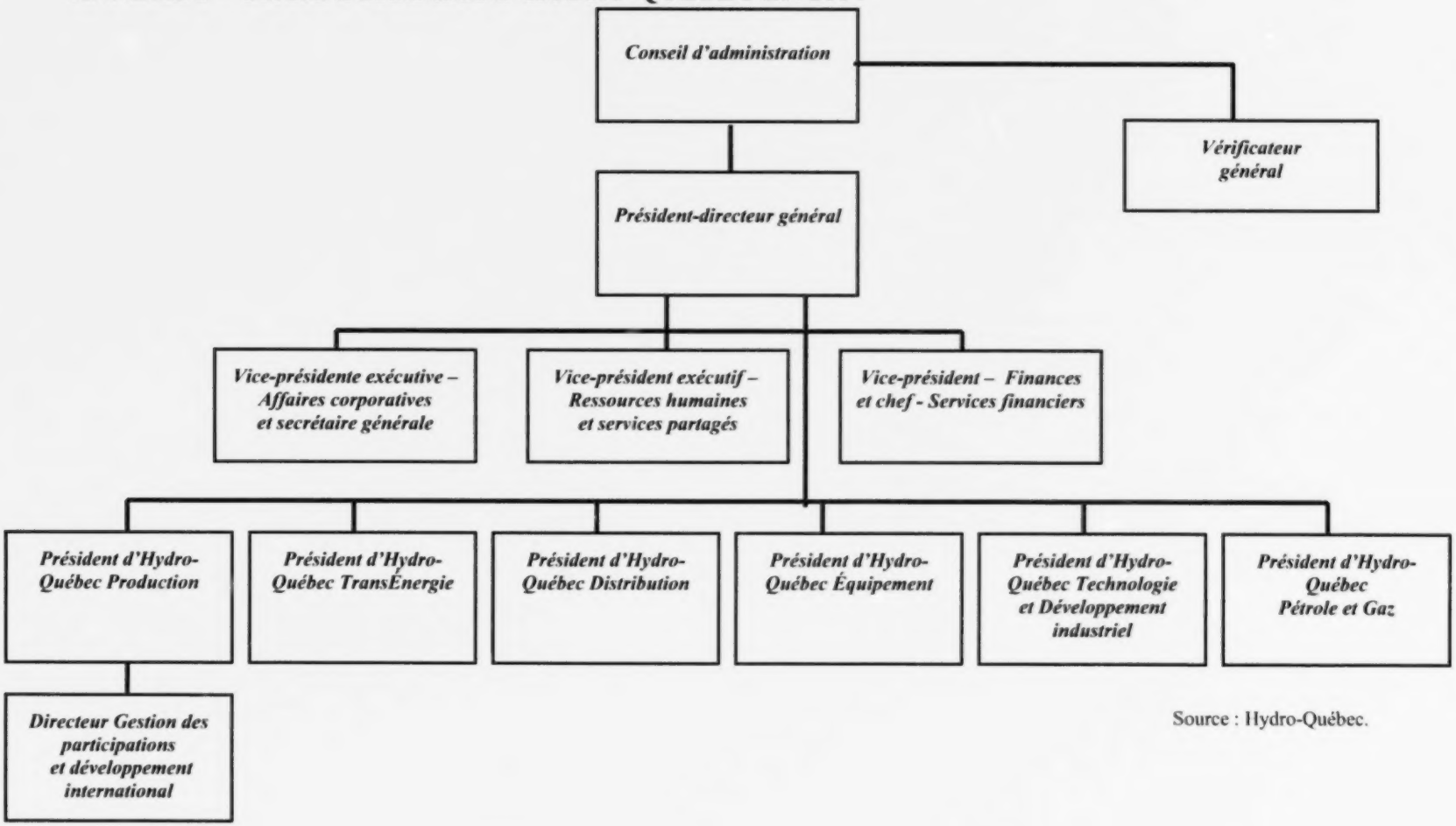
Objectif de vérification

S'assurer que, pour la vente du placement détenu par une filiale d'Hydro-Québec dans MPC et pour tout autre élément en lien avec cette vente, on a respecté les encadrements en vigueur et les principes de saine gestion.

Critères d'évaluation

- Hydro-Québec s'est assurée d'obtenir un prix raisonnable pour la vente de son placement dans MPC.
- Les honoraires versés à Gestfinanz sont raisonnables, compte tenu des services rendus par cette firme et de ceux prévus dans le contrat.
- Hydro-Québec s'est assurée du respect de sa loi constitutive de même que des autres lois, règlements, directives et politiques (y compris le *RPD*) qui lui étaient applicables à l'occasion de la vente de ce placement.
- Les mécanismes de suivi et de reddition de comptes ont permis aux dirigeants et aux membres du conseil d'administration d'Hydro-Québec d'être bien informés du déroulement du processus de vente et des résultats de l'opération; ainsi, ils ont pu prendre des décisions éclairées en temps opportun.
- Hydro-Québec a publié de façon adéquate les renseignements en lien avec la vente de son placement.

ANNEXE 2 – ORGANIGRAMME D'HYDRO-QUÉBEC EN 2004



Source : Hydro-Québec.

ANNEXE 3 – CHRONOLOGIE SOMMAIRE DES ÉVÈNEMENTS – VENTE DU PLACEMENT DANS MEIYA POWER COMPANY LIMITED

	Octobre 2003	Janvier et février 2004	Février 2004	Avril 2004	Mai 2004	Juin 2004	Juillet 2004
Hydro-Québec	Résolution du conseil d'administration d'Hydro-Québec approuvant le plan stratégique 2004-2008				Lettre d'indemnité entre MPC et HQI China	Résolution du conseil d'administration d'Hydro-Québec entérinant la recommandation de vendre	
Darby		Communication avec le président de MPC et un représentant d'AIF	Lettre d'intérêt (période d'exclusivité jusqu'au 15 avril 2004)	Convention d'achat d'actions (« stock purchase agreement »)			Clôture de la transaction
Gestfinanz			Entente verbale avec Gestfinanz			Signature de l'entente de service entre MPC et Gestfinanz	

Signification du logo

Un édifice bien reconnaissable, le Parlement, où siège l'Assemblée nationale, autorité de qui le Vérificateur général tient sa mission et à qui il rend compte.

Trois traits dynamiques, illustrant à la fois :

- les trois types de vérifications réalisées par son personnel, à savoir la vérification financière, celle de la conformité avec les lois, les règlements, les politiques et les directives ainsi que la vérification de l'optimisation des ressources ;
- les trois éléments qui sont examinés lors des travaux en matière d'optimisation des ressources : l'économie, l'efficience et l'efficacité ;
- les trois domaines – social, économique et environnemental – liés aux enjeux concernant le développement durable.

Véritable signe distinctif, le logo du Vérificateur général illustre bien que cette institution, en constante évolution, vise à seconder les élus dans leur volonté d'assurer la saine gestion des fonds publics, au bénéfice des citoyennes et citoyens du Québec.